

BEP VENTE ACTION MARCHANDE
SUJET

EP2 : Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente

Durée : 2 H

Coefficient : 4

Nombre de pages composant le sujet : 18

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 1/18

NOTE AUX CANDIDATS

Le sujet comporte 18 pages numérotées de 1/18 à 18/18
 Vous disposez des **documents A à I** et des **annexes 1 à 9**. Seules les annexes sont à rendre avec la page 1, agrafées dans une copie.

L'usage de la calculatrice est autorisé. Pour préserver l'anonymat, votre nom ou votre signature ne doit apparaître sur aucune feuille.

Il sera tenu compte de la qualité et de la rédaction de vos réponses.

Compétences évaluées	Tâches à effectuer	Documents à consulter	Annexes à compléter	Barème
C4-1-1 Situer le point de vente dans l'appareil commercial	Partie 1 : L'appareil commercial			
	Dégager les atouts et les inconvénients d'un lieu d'implantation	A, B, C	1	12 points
	Qualifier le canal de distribution	D	2	1 point
	Repérer les intermédiaires de gros et de détail	D	2	3 points
C1-5 Participer au réassortiment des produits	Partie 2 : Le réassortiment			
	Compléter un état de réassortiment		3, 4	13,5 points
	Participer à la passation d'une commande	E	5	9,5 points
C3-1-3 Rédiger des messages commerciaux	Partie 3 : La mise en place d'une promotion			
	Rédiger une lettre personnalisée	F, G, H	6	12 points
C4-3-3 Calculer une marge, un prix de vente	Calculer des prix promotionnels, des marges en pourcentage	I	7	11 points
C4-2-2 Participer au suivi de l'évolution des ventes et des marges	Partie 4 : L'analyse de l'assortiment			
	Calculer le chiffre d'affaires en pourcentage		8	9 points
	Calculer la marge en valeur et en pourcentage d'un rayon.		9	9 points
	Analyser les données chiffrées			

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 2/18



1^{er} réseau de commerce équitable en France

Artisans du Monde défend l'idée d'un commerce équitable depuis 30 ans, afin de mettre en place avec ses partenaires du Sud une économie solidaire au service du développement durable.

Avec plus de 160 points de vente partout en France, Artisans du Monde est aujourd'hui le premier réseau de distribution, associatif et militant, spécialisé dans le commerce équitable.

Les points de vente fournissent à leurs partenaires - producteurs un débouché qu'ils ne pourraient pas toujours trouver dans d'autres canaux de distribution, faute de quantités suffisantes produites.

Le réseau ainsi mis en place permet aux producteurs de vivre dignement en recevant une rémunération juste, en contrepartie de leur travail.

Situation

Vous êtes employé(e) en tant que vendeur (euse) dans la boutique Artisans du Monde de Rouen (Seine Maritime).

L'assortiment est composé de deux grandes familles de produits :

- « l'alimentaire », essentiellement de l'épicerie sèche : pâtes, riz, quinoa, café, thé, chocolat, confiture...

- « l'artisanat » : arts de la table, linge de maison, articles de décoration, bijoux, cosmétique ...

Madame Laurent, présidente de l'association qui gère la boutique, vous accueille.

FICHE SIGNALÉTIQUE ARTISANS DU MONDE.

Notre boutique

82 rue de la République
76000 Rouen

Horaires d'ouverture :

du mardi au vendredi de 10h00 à
12h30 et de 14h00 à 19h00
le samedi de 10h00 à 12h30 et de
15h00 à 19h00.

Pour nous contacter :

Tel. 02 35 98 22 10

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 3/18

Partie 1 / L'APPAREIL COMMERCIAL

La responsable du magasin désire que vous vous familiarisiez avec la boutique. Elle vous demande d'étudier le lieu d'implantation et le circuit de distribution. Pour vous aider, elle vous remet divers documents dont vous devez prendre connaissance :

- Un plan du centre ville, **DOCUMENT A**
- Une synthèse sur la politique de la ville, **DOCUMENT B**
- Les avis des habitants de Rouen sur leur ville, **DOCUMENT C**
- Le circuit de distribution emprunté par les produits, **DOCUMENT D**

TRAVAIL À FAIRE

- 1.1- Dégager les atouts et les faiblesses du lieu d'implantation du magasin (**annexe 1**) à l'aide des informations communiquées par Madame Laurent (**documents A, B et C**).
Justifier vos réponses.
- 1.2- Qualifier le canal de distribution emprunté par les produits Artisans du monde (**annexe 2**), après avoir pris connaissance du circuit de distribution (**document D**).
- 1.3- Identifier les intermédiaires de gros et de détail. Répondre sur l'**annexe 2**.

Partie 2 / LE RÉASSORTIMENT

Le 2 mai au matin, vous retrouvez Madame Laurent pour préparer les commandes en épicerie. Elle vous laisse la responsabilité de déterminer les quantités à commander de quatre références du rayon « Chocolat » pour le mois de mai. **Vous devez commander de façon à atteindre le stock maximum.**

TRAVAIL À FAIRE

- 2.1- Compléter le cadencier du mois de mars (**annexe 3**.)
- 2.2- Justifier vos calculs pour la référence 002230 « Chocolat bio lait » (**annexe 4**).

Les bénévoles ont décidé de participer, comme chaque année, à un marché fermier renommé ayant pour thème « Chocolat et confitures en folie » dans la vallée de l'Oison. Ce marché permettra de toucher un large public et de faire découvrir les produits. Madame Laurent vous demande d'envoyer la commande « **Confiture** » par Internet afin d'avoir les produits en quantités suffisantes.

TRAVAIL À FAIRE

- 2.3- Compléter le bon de commande sur internet (**annexe 5**), à l'aide du **document E**.

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 4/18

Partie 3 / LA MISE EN PLACE D'UNE PROMOTION

Madame Laurent souhaite développer les ventes des produits de la gamme Natyr. Elle a donc décidé de réaliser une promotion : tous les produits de la gamme bénéficieront d'une réduction de -25 % du 18 au 28 juin. Afin d'informer ses clients fidèles, de l'opération, elle a commencé une lettre qui leur est destinée. Aujourd'hui, le 10 mai, elle vous demande de finir le courrier en suivant les consignes écrites qu'elle vous communique (**Document G**).

TRAVAIL À FAIRE

3.1- Compléter la lettre (**annexe 6**) qui sera envoyée aux clients fidèles du magasin, à l'aide des **documents F, G et H**.

Afin de préparer l'étiquetage des articles concernés par la promotion, Madame Laurent vous demande de calculer les prix promotionnels des produits Natyr.

TRAVAIL À FAIRE

3.2- Calculer les nouveaux prix de vente des produits Natyr (**annexe 7**), à partir de l'extrait de l'assortiment (**document I**).

3.3- Calculer les nouveaux taux de marque des produits pendant la période de promotion (**annexe 7**).

Partie 4 / L'ANALYSE DE L'ASSORTIMENT

Madame Laurent vous charge d'étudier les ventes du rayon chocolat.

TRAVAIL À FAIRE

4.1- Calculer le chiffre d'affaires en pourcentage pour les quatre derniers produits (**annexe 8**).

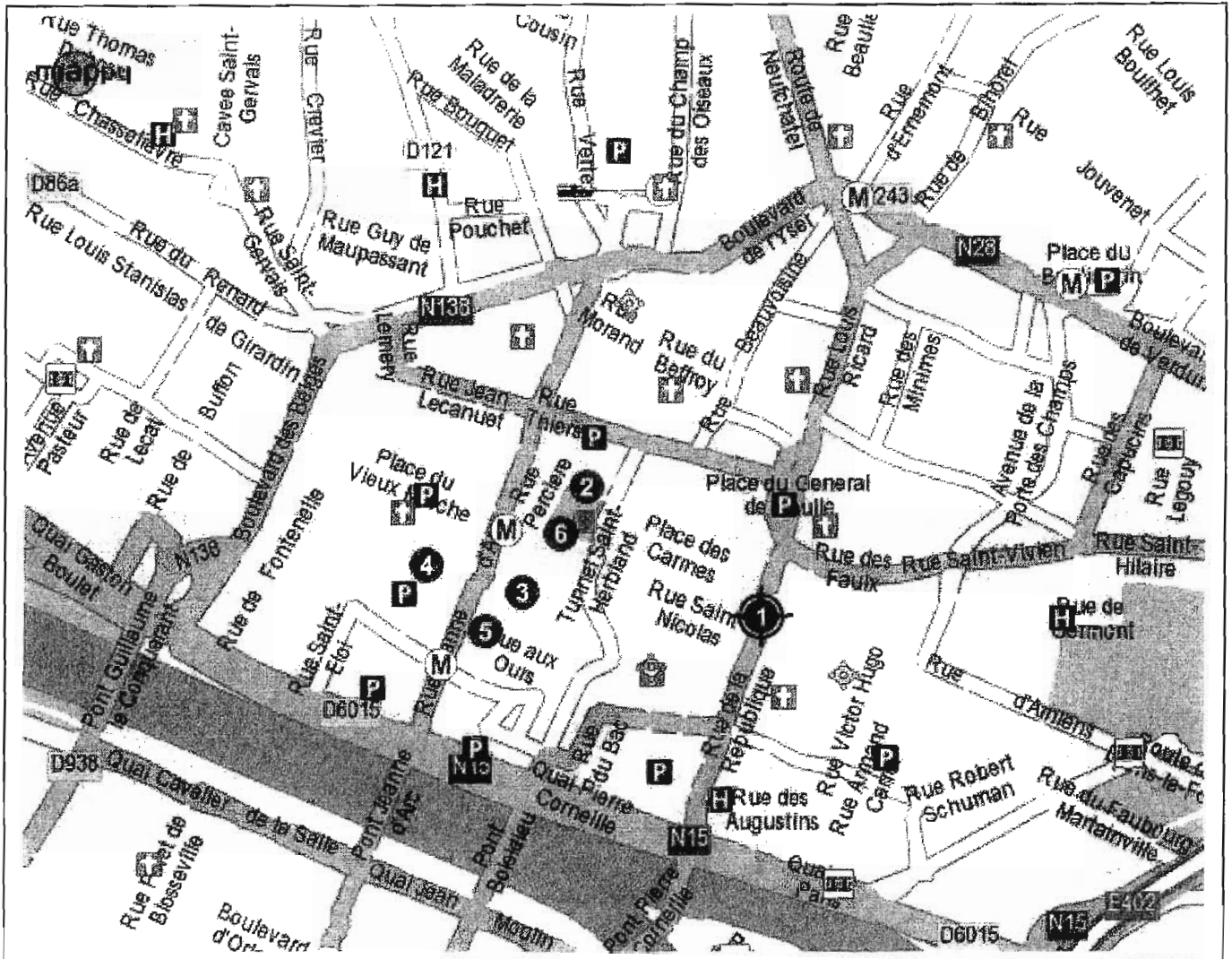
4.2- Calculer la marge en valeur et en pourcentage du rayon chocolat pour les quatre derniers produits (**annexe 8**).

4.3- Présenter, pour ces deux questions, les calculs pour la référence 002248 (**annexe 8**).

4.4- Classer les données chiffrées (**annexe 9**).

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 5/18

LE CENTRE VILLE RIVE DROITE DE ROUEN



Echelle : 3cm sur le plan = 400 m

Source : <http://www.mappy.fr>

Légende :

	Parking
	Métro
	Gare

- ① Emplacement du magasin Artisans du Monde
- ② Espace du Palais : Centre commercial proposant de grandes enseignes comme la FNAC. Cet espace joue un rôle de locomotive pour le commerce du centre-ville. Il accueille près de 25000 personnes par jour.
- ③ et ④ : Rues piétonnes. Parmi elles, on peut citer la rue du Gros-Horloge, la plus ancienne rue piétonne de France.
- ⑤- Emplacement du concurrent Maison du Monde
- ⑥- Emplacement du concurrent Pier Import

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 6/18

DOCUMENT B

LA POLITIQUE DE LA VILLE DE ROUEN POUR SON CENTRE

La ville a engagé une politique de réaménagement du centre ville visant à redonner toute sa place aux piétons et aux moyens de locomotion respectueux de l'environnement (vélos, bus). Dans cette optique :

- le centre ville est progressivement rendu aux piétons. De nombreuses rues situées entre la rue Jeanne D'Arc et la rue de la République sont réservées à leur usage.
- des travaux sont entrepris. Ainsi en 2005, la rue de la République a été réaménagée. Désormais la vitesse maximale autorisée pour les automobilistes est de 30 km/h, favorisant ainsi la cohabitation entre piétons et les autres usagers de la route, et la rue est devenue une « rue plateau ». Il n'existe plus de dénivelé entre le trottoir et la chaussée, facilitant ainsi la circulation piétonne.
- l'offre de transport en commun s'est développée. Deux lignes de métro, trente-quatre lignes de bus et trois lignes TEOR (Transport Est-Ouest Rouennais fonctionnant avec des véhicules intermédiaires entre le bus et le tramway) sont à la disposition des usagers.

DOCUMENT C

AVIS D'HABITANTS DE ROUEN ET DE SON AGGLOMÉRATION SUR LA VILLE

L'avis de Léa

(Maromme)

"Une ville du Moyen-âge mais qui nous rappelle que l'on est au 21ème siècle grâce à tous ces parkings payants. Même celui du Centre Hospitalier Universitaire est payant ! »

L'avis de Christine

(Grand-Quevilly)

Ce que j'aime à Rouen
"Marcher dans les rues piétonnes en centre ville."

Ce que je n'aime pas à Rouen
"La pollution, le plan de circulation pour les véhicules."

L'avis de Christophe (Rouen)

Rouen, la ville aux 100 clochers : "Rouen est le centre d'une agglomération d'un peu plus de 400 000 habitants. Second port fluvial de France après le port autonome de Paris. Ville d'art, d'histoire et d'architecture gothique, etc."

Ce que j'aime à Rouen "Sa proximité avec Paris bien qu'il faille encore environ 2 heures en train pour relier Paris, la mer à 50 km, la Cathédrale, ses nombreuses et très jolies églises, le vieux Rouen, le Gros Horloge, son architecture gothique, son métro."

Ce que je n'aime pas à Rouen "Il n'y a pas suffisamment de trains entre Rouen et Paris (...)."

L'avis de Lionel (Rouen)

Ce que j'aime à Rouen "La qualité architecturale - La proximité de Paris - La proximité de la mer - Le grand centre ville piétonnier - La vie culturelle - Les restos."

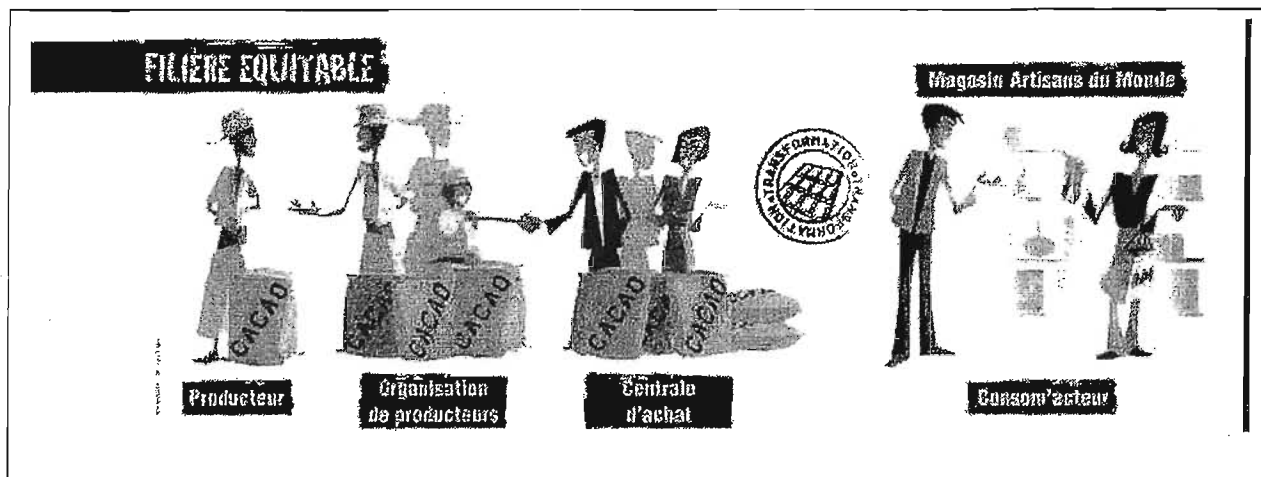
Ce que je n'aime pas à Rouen « La circulation »

Extraits d'avis de particuliers sur la ville de Rouen – Tiré du site : <http://www.linternaute.com>

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 7/18

DOCUMENT D

CIRCUIT DE DISTRIBUTION DES PRODUITS ARTISANS DU MONDE



Source : « Pouvoir d'achat – Devoir d'action » Editions Artisans du Monde

DOCUMENT E

QUANTITÉS À COMMANDER POUR LE MARCHÉ FERMIER

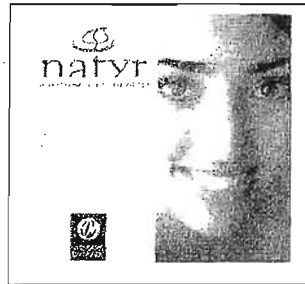
Commande exceptionnelle « Confiture »



007511	Confiture d'ananas 400 g du Laos	24 pots
007520	Confiture de pamplemousse 400 g du Laos	12 pots
007535	Confiture de banane/passion 400 g	24 pots
007536	Confiture Fruit Passion 400 g	24 pots
007556	Confiture de Coco 400 g	24 pots

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 8/18

PRÉSENTATION DE LA GAMME NATYR



La ligne de cosmétiques Natyr – Artisans du Monde est issue de produits du commerce équitable. Elle est fabriquée selon des méthodes artisanales dans un laboratoire italien spécialisé en cosmétique naturelle. Les produits naturels (de 18 partenaires de 17 pays du Sud), tels que les huiles essentielles, les extraits de fleurs et de fruits, le miel, le beurre de Karité, le beurre de cacao et les épices trouvent de nouveaux débouchés et sont déjà vendus en Italie, en Espagne et en Belgique.

La production des huiles végétales et des huiles essentielles est réalisée dans les lieux d'origine des matières premières en utilisant les méthodes ancestrales d'extraction. Les ressources naturelles sont ainsi valorisées et payées à un juste prix sans surexploitation, pour préserver la biodiversité.

Les produits sont testés dermatologiquement et sont soumis à un contrôle microbiologique pour garantir qualité et sécurité. Ils ne sont pas testés sur les animaux.

Ces produits contiennent au moins 50 % d'ingrédients naturels équitables. Les conservateurs et additifs (pas de paraben) représentent moins de 1%. Les parfums utilisés sont des huiles essentielles naturelles ou sans allergène. Les colorants sont naturels.

Les 35 produits Natyr se déclinent en 3 gammes, adaptées à chaque type de peaux pour hommes et femmes :

- **L'Aloe Vera** (Thaïlande) délivre les richesses d'une plante ancestrale grâce à ses propriétés hydratantes et nourrissantes. La gamme est conçue pour les peaux sèches et sensibles et les soins du visage et du corps.

- **Le Thé Vert** (Sri Lanka) offre la pureté et l'équilibre de ses feuilles : une ligne purifiante, équilibrante et rafraîchissante. Les produits pour le visage et le corps conviennent pour peaux grasses et mixtes.

- **Les Epices et les Fleurs** allient la sensualité de leurs parfums pour un bien-être naturel. La gamme pour le corps et pour le bain nourrit et hydrate tous types de peaux avec des parfums de cannelle (Equateur), de clous de Girofle (Comores), de gingembre (Equateur), de l'Ylang-ylang (Comores), ...

Des matériaux recyclables pour les conditionnements sont utilisés pour tenir compte de l'environnement.

Les cosmétiques Natyr – Artisans du Monde sont vendus entre 6 € et 18 €.

Source : <http://www.admmarcoussis.fr>

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 9/18

À l'attention du stagiaire

Je vous demande de prendre bonne note des consignes suivantes pour la rédaction de la lettre :

La lettre doit être personnalisée - Vous l'adresserez au premier nom apparaissant sur le fichier clients du magasin. Vous complétez, dans la lettre modèle, l'introduction et la conclusion.

Puis, vous développerez trois arguments justifiés susceptibles de convaincre les clients d'essayer les produits Natyr et vous n'oublierez pas la formule de politesse.

La lettre portera la signature de « L'équipe de votre magasin Artisans du Monde ».


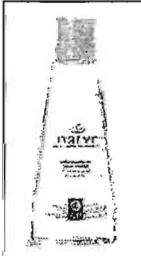



DOCUMENT H

EXTRAIT DU FICHER CLIENTS DU MAGASIN

Nom - Prénom	Adresse	Date de naissance
ABER Martine	40 quai du Havre - 76000 ROUEN	08/12/1977
ABDEMANI Khadija	15 rue Rollon - 76000 ROUEN	11/03/1982
ALAIN Sylvie	63 boulevard de l'Europe - 76100 ROUEN	15/02/1955
AMEL Bérénice	13 rue Frédéric Chopin - 76000 ROUEN	02/08/1963
AZENI Wilfried	45 rue Bazire - 76300 SOTTEVILLE LES ROUEN	22/06/1974
BELKACEM Céline	17 rue Jacquard - 76140 LE PETIT QUEVILLY	14/05/1976
BENOIT Marc	26 rue Campulley - 76000 ROUEN	26/09/1984
BINET Pierrette	8 rue Framboisier - 76000 ROUEN	13/01/1966
BULET Sandra	41 rue Annie de Pène - 76000 ROUEN	30/06/1980

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 - TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 10/18

**EXTRAIT DE L'ASSORTIMENT
DES PRODUITS DE LA GAMME NATYR VENDUS EN MAGASIN**

Produit	Descriptif	Prix de vente habituel TTC
	<p align="center">Perles de bain relaxantes pour les pieds Thé Vert</p> <p>Perles pour bain de pieds (thé vert, huiles essentielles de menthe et lemon-grass).</p> <p>Soulagent et rafraîchissent immédiatement pieds et chevilles. Redonnent du tonus à l'épiderme plantaire.</p>	6,00 €
	<p align="center">Démaquillant yeux et visage Aloe Vera</p> <p>Lotion démaquillante à l'Aloe Vera et à l'extrait de camomille, sans huile ni parfum. Nettoyage doux et efficace.</p> <p>Parfait pour le contour des yeux.</p>	9,60 €
	<p align="center">Crème nourrissante et hydratante visage Aloe Vera</p> <p>Crème hydratante et régénératrice à l'aloë vera et l'huile de noix d'Amazonie, enrichie au beurre de karité et extrait de camomille.</p> <p>Pour un visage ferme, lumineux et soyeux.</p>	15,50 €
	<p align="center">Mousse nettoyante et adoucissante douche Aloe Vera</p> <p>Mousse nettoyante pour le corps, à l'action hydratante (Aloe Vera) et adoucissante (extrait de pêche).</p> <p>Laisse la peau parfaitement propre, douce et veloutée.</p> <p>Notes fruitées de pêche.</p>	7,90 €
	<p align="center">Crème corps ylang-ylang et gingembre</p> <p>Crème fluide et soyeuse (huile de coco) pour hydrater la peau et lui donner un aspect doux et velouté.</p> <p>Parfum sensuel et légèrement épicé (ylang-ylang et gingembre).</p>	15,50 €

Source : <http://www.comptoir-ethique.com>

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 11/18

ANNEXE 1 (À compléter et à rendre avec la copie)

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU LIEU D'IMPLANTATION DU MAGASIN

4 AVANTAGES	4 INCONVENIENTS
○ _____ _____	○ _____ _____
○ _____ _____	○ _____ _____
○ _____ _____	○ _____ _____
○ _____ _____	○ _____ _____
_____	_____
_____	_____

ANNEXE 2 (À compléter et à rendre avec la copie)

ÉTUDE DU CANAL DE DISTRIBUTION

1- TYPE DE CANAL DE DISTRIBUTION : _____

2- IDENTIFICATION DES INTERMÉDIAIRES DE DISTRIBUTION

Intermédiaire(s) de gros	Intermédiaire(s) de détail

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 12/18


ANNEXE 3 (À compléter et à rendre avec la copie)

LE CADENCIER DU MOIS DE MARS

Rayon : Chocolat

Fournisseur : Solidar'monde



Produits 	Chocolat Bio Lait Réf. 002230			Chocolat Bio Noir Réf. 002233			Chocolat Bio Amande Réf. 002234			Chocolat Bio Orange Réf. 002235		
	S	C L	V	S	C L	V	S	C L	V	S	C L	V
Semaine 1	10	50 50		15	25 25		5	24 24		15	0 0	
Semaine 2	30	0 0		22	0 0		13	24 24		7	25 25	
Semaine 3	6	25 25		9	25 25		21	0 0		15	25 25	
Semaine 4	10	25 25		20	25 25		10	24 24		18	25 25	
Semaine 5	0	- -	-	25	- -	-	16	- -	-	20	- -	-
U.C.	Par carton de 25 unités			Par carton de 25 unités			Par carton de 24 unités			Par carton de 25 unités		
Stock maximum	50 unités			50 unités			40 unités			20 unités		
Quantités à commander en unités												
Nombre de cartons à commander												

S : Stock C : Commandes L : Livraisons V : Ventes U.C. : Unité de commande

ANNEXE 4 (À compléter et à rendre avec la copie)

DÉTAIL DES CALCULS POUR LA RÉFÉRENCE 002230 CHOCOLAT BIO LAIT

Ventes semaine 1 =

Quantités à commander en unités =

Nombre de cartons à commander =

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 13/18

ANNEXE 5 (À compléter et à rendre avec la copie)

BON DE COMMANDE SUR INTERNET

Votre code pour cette commande : A345 Valider

Mon panier en cours						
Références	Désignation	Stock Disponible	UC* (Vendu par)	P.U. brut HT Par UC*	Quantité En UC*	Montant brut HT
007511	Confiture d'ananas, 400g, Laos	260	12	30,72 EUR	<input type="text"/>
007520	Confiture pamplemousse, 400g, Laos	117	12	29,80 EUR	<input type="text"/>
007535	Confiture de banane/passion 400g	58	12	34,68 EUR	<input type="text"/>
007536	Confiture Fruit Passion, 400g	45	12	31,80 EUR	<input type="text"/>
007556	Confiture de coco 400g	1 392	12	29,52 EUR	<input type="text"/>
007590	Assortiment confitures (3x135g)	459	12	47,76 EUR	<input type="text"/>
007611	Confiture de goyave, 340 g	981	6	29,58 EUR	<input type="text"/>

* U.C. : Unité de conditionnement

TOTAL HT
VOTRE REMISE 24 %
NET HT
TOTAL TAXE 5,5 %
TOTALTTC

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 14/18

LETTRE

À _____, le _____

Vous êtes une cliente fidèle de notre magasin, et à ce titre nous souhaitons vous faire profiter d'une offre exceptionnelle. En effet, du _____ au _____, vous pourrez bénéficier d'une incroyable remise de _____ sur _____.

La gamme Natyr est une ligne de cosmétique pour femmes et hommes issue de produits du commerce équitable. Lorsque vous consommez un produit de Natyr, vous avez la certitude :

(Développer 3 arguments)

- _____
- _____
- _____

Ne laissez pas passer une telle occasion ! Venez vite dans votre magasin Artisans du Monde. À partir du 18 juin et pour une période de 10 jours, vous avez l'opportunité de découvrir les produits Natyr à des prix très avantageux. À très bientôt,

(Formule de politesse)

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 15/18

ANNEXE 7 (À compléter et à rendre avec la copie)

CALCUL DES PRIX PROMOTIONNELS

Taux de TVA : 19,6%

Article	Prix de vente habituel (TTC) en euros	Prix de vente promotionnel (TTC) en euros	Prix de vente promotionnel hors taxe, en euros	Coefficient multiplicateur habituel	Prix d'achat en euros	Taux de marque réalisé pendant la promotion (en pourcentage)
Perles de bain relaxantes pour les pieds Thé Vert				1,7		
<u>Détail des calculs pour les perles de bain :</u>						
Démaquillant yeux et visage Aloe Vera				1,7		
Crème nourrissante et hydratante visage Aloe Vera				1,7		

Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 16/18

ANNEXE 8 (À compléter et à rendre avec la copie)

LE RAYON CHOCOLAT - Arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule

Code	Désignation	PV HT	Quantités Vendues	Chiffre d'affaires HT en €	Chiffre d'affaires en %	Montant des achats HT	Marge totale en €	Marge totale en %
002230	Chocolat bio lait	1,18€	273	322,14 €	15,84 %	293,90 €	28,24 €	9,68 %
002233	Chocolat bio noir	1,11€	236	261,96 €	12,88 %	245,45 €	16,51 €	5,66 %
002234	Chocolat bio amande	1,36€	250	340,00 €	16,72 %	315,00 €	25,00 €	8,57 %
002235	Chocolat bio orange	1,14€	170	193,80 €	9,53 %	176,80 €	17,00 €	5,83 %
002248	Chocolat bio lait rhum	1,52€	101	153,52 €	131,30 €
002262	Chocolat bio noir 73 %	2,37€	158	374,46 €	283,35 €
002305	Chocolat equita lait	2,37€	86	203,82 €	154,30 €
003402	Confiserie Noix au chocolat	2,70€	68	183,60 €	141,45 €
	Total	-	1 342	2033,30 €	100 %	1741,55 €	291,75 €	100 %

Détail des calculs pour la référence 002248 « Chocolat bio lait rhum »

- Chiffre d'affaires en % =

Marge en % =

- Marge totale en € =

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 17/18

ANALYSE DES RÉSULTATS

- Classer les trois premières références avec leur désignation qui contribuent le plus au chiffre d'affaires du rayon en justifiant votre réponse par les pourcentages.

-
-
-

- Classer les trois premières références avec leur désignation qui contribuent le plus à la marge de ce rayon en justifiant votre réponse par les pourcentages.

-
-
-

- Citer la référence qui, au vu de ses résultats, est impérativement à conserver dans l'assortiment du rayon, en vous appuyant sur les pourcentages.

-
-
-
-

Session 2008	BEP Vente Action Marchande	SUJET
EP2 – TRAVAUX LIÉS À L'APPROVISIONNEMENT, À LA COMMUNICATION ET À L'EXPLOITATION COMMERCIALE DU POINT DE VENTE		
Durée: 2 heures	Coef: 4	Page 18/18